ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA
VOL. V, 1 SECTIO H 1971

Instytut Ekonomii Politycznej i Planowania Gospodarczego
Wydział Ekonomiczny UMCS

Augustyn WOŚ

Badania motywacyjne we współczesnej nauce niemarksistowskiej*

Мотивировочные исследования в современной немарксистской науке

Untersuchungen über die Motivation in der zeitgenössischen nichtmarxistischen Lehre

Zetknięcie się ekonomisty z problematyką motywacyjną stawia zwykle przed nim pytanie: czy badania motywacyjne istotnie znajdują się w zasięgu nauk ekonomicznych i czy analizy tego typu rzeczywiście zbliżają nas do wytłumaczenia mechanizmu obiektywnych procesów rozwojojowych? Czy motywy działania ludzkiego nie powinny stanowić przedmiotu dociekań psychologii jednostkowej lub społecznej bardziej niźli ekonomii?

Ścisłe rozgraniczenie pola badawczego poszczególnych nauk nie może nas tu prowadzić do rozsądnej odpowiedzi, gdyż rozwój nauki zaciera te właśnie granice i wiele kluczowych problemów rozstrzygać trzeba w drodze badań interdyscyplinarych. Problematyka motywacyjna jest tego dobrym przykładem. Zbiegają się tu zainteresowania co najmniej trzech nauk, mianowicie ekonomii, psychologii i socjologii.

Różne szkoły i kierunki ekonomii rozmaicie pojmują problem motywacji działania (decyzji) i wyznaczają mu różne miejsce w ogólnej konstrukcji systemu. Najwcześniejsze kierunki w ekonomii politycznej, łącznie z klasyczną szkołą angielską, nie przeprowadzały wyraźniejszych roz-

* Artykuł jest szkicem problematyki motywacyjnej w systemie burżuazyjnej ekonomii, socjologii i psychologii. Autor nie podejmuje tu pełnego wykładu, a tylko sygnalizuje pewne kwestie węzłowe. Jest to więc tylko zapoczątkowanie badań i publikacji poświęconych tej złożonej i stosunkowo nowej w polskim piśmiennictwie problematyce.

graniczeń pomiędzy teorią ekonomii a problematyką motywacyjną. Większość tych systemów opierała się bowiem na teorii motywacji.[1] Również późniejsze kierunki przyjęły motywy działania za punkt wyjścia dla analizy ekonomicznej. Odnosi się to do takich szkół w ekonomii politycznej jak: szkoła psychologiczna, neoklasyczna, historyczna czy instytucjonalizm. Krytykowały one koncepcję „człowieka umotywowanego" szkoły klasycznej, tworzyły jednak własne modele w tej dziedzinie.

Sprawa istotną dla ekonomii stało się rozstrzygnięcie czy badać ona powinna motywy same w sobie, a więc pobudki ludzkiego działania, czy też badać je poprzez objawy zewnętrzne, a więc skutki. Jak zwraca uwagę Z. Morecka w znakomitym swym szkicu na temat miejsca teorii motywów w nauce ekonomicznej [2], stopniowo rodzić zaczął się pogląd, iż ekonomia nie powinna zbyt głęboko wchodzić w problematykę motywacji. Nawet uczeni traktujący ekonomię jako naukę psychologiczną (np. W. C. Mitchell, wybitny instytucjonalista amerykański) zwracają uwagę, iż zachowanie ludzkie wyraża się w faktach zewnętrznych, które dają się dostrzegać i obiektywnie obserwować, w związku z czym „nie ma potrzeby podejmowania analizy «subiektywnego wnętrza»."

Kierunki ilościowe z istoty swej negliżują problem motywów, postaw i interesów poszczególnych członków społeczeństwa. Człowiek ze swymi motywami i pobudkami działania, z właściwym danemu systemowi uwarunkowaniem społecznym, ze strukturą interesów jednostkowych — schodzi tu na plan dalszy. Kierunek matematyczny (szkoła lozańska) wyłącza problematykę motywacji (w sensie pobudek działania) i bada samo postępowanie, a więc wybory dokonywane przez podmioty gospodarcze, bez wnikania w ich przyczyny.

Według A. Marschalla, jednego z twórców szkoły neoklasycznej, ekonomia zajmować powinna się nie samymi motywami, ale siłą ich działania. Ekonomia „[...] zajmuje się [...] głównie tymi pożądaniami, dążeniami i uczuciami ludzkimi, których zewnętrzne przejawy występują jako pobudki do czynu w takiej postaci, iż siła pobudek może być oceniona i wymierzona z pewnym przybliżeniem do dokładności". „[...] ekonomista nie ma roszczeń do tego, aby mierzyć stany psychiczne, same w sobie bezpośrednio; chce on je mierzyć tylko pośrednio, poprzez ich skutki".[3] Podejście Marshalla do problemu motywacji, przyjęte dość powszechnie w nauce, określić moglibyśmy jako „obiektywne". Odrzuca on koncepcję szkoły psychologicznej, która w swej treści sprowadza się do analizy jed-

---

[1] Takiego zdania jest m.in. E. Taylor. Por. jego *Historię rozwoju ekonomiki*, PWN, Warszawa 1958, t. II, s. 32.

[2] Z. Morecka: *Problemy motywacji w świetle nauk ekonomicznych*, „Prakseologia" 1966, nr 25, s. 31.

[3] A. Marshall: *Zasady ekonomiki*, M. Arct, Warszawa 1925, t. II, s. 13.

nostkowych motywów działania. Szkoła psychologiczna i wszystkie subiektywistyczne kierunki ekonomii głoszą potrzebę badania motywów samych w sobie oraz mierzenia ich za pomocą rachunku użyteczności. W odróżnieniu od tego kierunki „obiektywne" kładą nacisk na rozpoznawanie motywów w ich działaniu i na badanie ich poprzez łatwo dostrzegalne i mierzalne efekty.

W naukach ekonomicznych nie brak też poglądów całkowicie negujących potrzebę badań motywacyjnych. Z polskich ekonomistów wymienić trzeba tu zwłaszcza E. Taylora, który utrzymywał „[...] że teoria motywów jest zupełnie niepotrzebna dla budowy nomotetycznych praw ekonomicznych [...] ekonomikę nie obchodzą cele, dla jakich jest prowadzone gospodarstwo, jak i motywy gospodarczego działania, lecz tylko fakt, że z chwilą ustalenia sobie celu gospodarczego działania, który może być dowolny, działanie ludzkie zmierza do osiągnięcia go za pomocą minimum środków".[4] Jest to więc próba widzenia ekonomii jako nauki o „czystych" zasadach działania, gdzie problemy sprowadzone zostają niemal wyłącznie do technicznych relacji pomiędzy nakładami a efektami i ujmowane są zarówno ahistorycznie, jak i ponadustrojowo. Nie jest nadto do przyjęcia teza Taylora, że cel działania gospodarczego ustalony może być dowolnie. Cel jest immanentnie związany z ustrojem społeczno-ekonomicznym, a zachowanie się oraz reguły postępowania poszczególnych podmiotów gospodarczych są zmienne i zdeterminowane przez istniejące formy własności środków produkcji oraz formy więzi pomiędzy poszczególnymi klasami i grupami społecznymi.

Przeciwko badaniom motywacyjnym występuje jeden z najwybitniejszych współczesnych ekonomistów burżuazyjnych, J. Schumpeter. Twierdzi on, że „[...] znaczenie badania motywów zostaje bardzo poważnie obniżone przez fakt, że równania systemu równowagi dają się interpretować w sposób nie implikujący żadnych wielkości psychicznych, jak tego dowodzi analiza Pareta i Barone'a. Z tego powodu nawet bardzo wnikliwa analiza psychologiczna wywiera na rezultaty badań o wiele mniejszy wpływ niż można by oczekiwać. Może istnieć racjonalne postępowanie nawet w braku racjonalnego motywu".[5] Schumpeter nie występuje przeciwko uwzględnianiu motywów w ogóle, ale sprowadza problem do jego postaci najogólniejszej twierdząc, że z punktu widzenia ruchu okrężnego normalnym motywem działania jest zaspokojenie potrzeb.

Pomijając poglądy odmawiające pożytku z badań motywacyjnych, które nie są bynajmniej szeroko podzielane, wypada nam stwierdzić, iż nauka w zasadzie odrzuciła stworzony przez klasyków model *homo oeco-*

---

[4] Taylor: *op. cit.*, t. II, s. 32.

[5] J. Schumpeter: *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 145.

nomicus. Jest to postać ahistoryczna, rządząca się odwiecznymi prawami natury ludzkiej, uniwersalna, a więc wcielająca się w różne konkretne podmioty gospodarujące, wyizolowana z życia społecznego w sensie podlegania jego wpływom, działająca racjonalnie na podstawie świadomej decyzji podejmowanej w oparciu o zasadę hedonistyczną.[6] Koncepcja klasyczna spotkała się z ostrą krytyką zwłaszcza ze strony tzw. historycznych szkół w ekonomii.[7] Zgodnie z tymi poglądami o działaniu gospodarczym decydują nie żadne prawa natury — jak utrzymywali klasycy — ale duch ludzki i wola, a te kształtują się bardzo konkretnie i nie podlegają prawom i prawidłowościom. Tutaj człowiek gospodarujący występuje jako człowiek społeczny — sam ukształtowany przez warunki społeczne. Tę koncepcję człowieka społecznego przyjął i bardzo rozwinął nowy kierunek w ekonomii, mianowicie instytucjonalizm (nowy historyzm). Punkt wyjścia dla tej koncepcji stanowiły teorie psychologiczne, rozwijane najszerzej chyba w Stanach Zjednoczonych, a w szczególności behawioryzm oraz spencerowski ewolucjonizm. Z uwagi na rolę, jaką odgrywają one dziś w rozwoju burżuazyjnej myśli ekonomicznej, a zwłaszcza w nauce o motywach działania — warto im poświęcić nieco uwagi.

Behawioryzm jest kierunkiem, który przedmiotem swoich badań uczynił zachowanie się podmiotów gospodarczych. Odrzuca on stosowane wcześniej metody introspekcji i rozpatruje wszelkie działanie człowieka z punktu widzenia nierozerwalnego związku bodziec-odpowiedź bez wchodzenia w jakościową analizę motywów. Ewolucjonizm natomiast podnosi zmienności człowieka, jego rozwoju pod wpływem otaczających go warunków. Instytucjonaliści skierowali swą uwagę na zwyczaje społeczne przejmowane wskutek doświadczenia przez kolejne generacje; wobec zmiany tych zwyczajów zmienia się z pokolenia na pokolenie zachowanie i postępowanie gospodarcze. Postępowanie ludzkie — ich zdaniem — nie wynika z racjonalnego wyboru dokonywanego przez jednostkę, ale jest uwarunkowane przez społeczne urządzenia i instytucje".[8]

Behawioryzm społeczny jest jedną z trzech teorii współczesnej socjologii burżuazyjnej i psychologii. Uprawia się ją obecnie w znaczeniu akademickim obok teorii formalizmu socjologicznego oraz teorii socjologicznego funkcjonalizmu. Behawioryzm społeczny jest teorią, która funkcjonowanie społeczeństwa i jego dynamikę wyjaśnić usiłuje w oparciu o ana-

---

[6] Morecka: *op. cit.*, s. 38—39.

[7] B. F. Skinner dowodzi np., że „economic man", główna postać XIX-wiecznej ekonomii, przystosowana do tłumaczenia wszystkich faktów gospodarczych drogą dedukcji, jest obecnie fikcją i nie odgrywa większej roli w formułowaniu teorii ekonomicznych. Por. jego: *Science and human bahaviour*, The Free Press, New York 1953, s. 398—399.

[8] Morecka: *op. cit.*, s. 40—41.

lizę postępowania i zachowania się ludzi jako jednostek i grup społecznych. Wychodzi się tu z założenia, iż życie społeczne zawsze przejawia się w konkretnych aktach zachodzących pomiędzy ludźmi. Proces rozwoju społecznego rozumiany jako całość jest zatem złożonym kompleksem wielu aktów indywidualnych i w związku z tym może być oświetlony tylko przez analizę tych aktów.

Dla współczesnego behawioryzmu najbardziej reprezentatywne wydają się być poglądy George Katony, amerykańskiego profesora psychologii i ekonomii. Według Katony [9] na gospodarkę patrzeć można jako na „maanifestację ludzkich zachowań" i analizować ją z punktu widzenia współczesnej psychologii. Wszystkie formy i sposoby zachowania się i postępowania ludzi zdeterminowane są przez okoliczności. Człowiek nie reaguje jednakże na bodźce zewnętrzne jak automat. Jest oczywiście niezbędne znać obiektywne warunki, które różnicują zachowanie się ludzi ale nie jest to wystarczające. Postawy i motywy poszczególnych osób określają ich percepcję rzeczywistości (warunków działania) i kształtują ich postępowanie. Z tych przyczyn znajomość „zmiennych subiektywnych" (psychologicznych) ma istotne znaczenie dla pełniejszego zrozumienia przebiegu procesów gospodarczych.

Każdy rodzaj postępowania i zachowania się jest efektem motywacji. Pojedynczy akt (decyzja) ma zwykle wiele motywów, przy czym często działają one w przeciwstawnych kierunkach. Analiza motywów jest przeto bardzo skomplikowana; zrozumieć decyzję jednostkową — znaczy poznać dokładnie „strukturę motywacyjną" jednostki. Sprawą ogromnie ważną jest zrozumieć jej percepcję sytuacji, gdyż inaczej nie można osądzić, czy zachowanie się (decyzja) [10] jest adekwatne rzeczywistości i czy jest racjonalne.

Każde badanie zachowania się ludzi (zarówno jednostek, jak i grup społecznych) zawierać musi w sobie analizę percepcji i motywacji, które stanowią jedność. Percepcja obejmuje zarówno rozeznanie istniejącej rzeczywistości (okoliczności i warunków, w których następuje działanie),

---

[9] Poglądy swe zaprezentował G. Katona chyba najpełniej w pracy: *Psychological analysis of economic behaviour*, Mc Graw-Hill Book Campany, Inc., New York 1951.

[10] Talcott Parsons uważa, że działanie obejmuje struktury i procesy, poprzez które człowiek formułuje swoje intencje (zamierzenia) i w lepszy lub gorszy sposób dostosowuje je do konkretnych sytuacji. Działanie rozumie więc Parsons nie jako materialny, fizyczny akt, lecz jako formowanie woli i zamierzeń, a więc podjęcie decyzji. Działanie jest więc formą zachowania się. Zob. jego: *Societies. Evolutionary and comparative perspectives*, Englewood, Cliffs, New Jersey 1966, Prentice-Hall, Inc., s. 5—6.

jak i uświadomienie sobie celów i konsekwencji działania. Percepcja i motywy kreują razem decyzję, a więc celowe działanie.[11]

Gdy chodzi o metodę badań, behawioryści reprezentują pogląd, iż badania społeczne muszą wyjść poza metodykę badań przyrodniczych. Co prawda zjawisko społeczne jest takim samym fenomenem jak każde inne, ale jest to specjalny rodzaj zjawiska, wymagający zastosowania odrębnych metod badawczych. Różne kierunki behawioryzmu społecznego wykorzystują różne metody, w zależności od natury badanych zjawisk i procesów. Tak np. tzw. behawioryzm pluralistyczny (Pluralistic Behaviourism) wykorzystuje metody analizy statystycznej, kierunek interakcjonizmu symbolicznego (Symbolic Interactionism) rozwija dla swych potrzeb metodę analizy dokumentów osobistych, zwłaszcza pamiętników, listów itp., zaś kierunek procesu społecznego (Social Action) przeprowadza studia porównawcze z wykorzystaniem metody tzw. typów idealnych.

Rozwój bahawioryzmu społecznego doprowadził do powstania nowych, nieznanych dotychczas kierunków badań społecznych, jak zachowanie się kolektywów ludzkich, psychologia socjalna jednostki (osobowości ludzkiej), kontrola społeczna, socjologia instytucji ekonomicznych i socjologia instytucji religijnych. Szkoła ta umocniła pozycję takich kierunków badań, jak socjologia polityczna, stratyfikacja społeczna czy socjologia prawa. Wyodrębnienie i uznanie aktów zachodzących pomiędzy ludźmi jako głównego tworzywa dla nauk społecznych podniosło ogromnie rolę jednostki i jej zachowania w procesie poznania. W tym sensie „zatomizowało" ono proces analizy i poznania naukowego. Jak się uważa, behawioryzm odegrał w rozwoju socjologii podobną rolę, jak teoria atomu w naukach przyrodniczych. Teoria pozytywizmu organicznego badała społeczeństwo jako całość, teoria konfliktu (w nauce burżuazyjnej utożsamiana często z marksizmem)[12] rozpatruje społeczeństwo w procesie rozwoju konfliktów pomiędzy klasami i grupami społecznymi, zaś funkcjonalizm socjologiczny dostrzega właściwie tylko zmianę miejsca i roli jednostki w systemie struktur społecznych (integracji społecznej). W odróżnieniu od tych szkół behawioryzm opiera się na akcie jednostkowym i uznaje go za elementarne zjawisko, które realnie istnieje, a wobec tego powinno być badane.

Większość kierunków współczesnej „ekonomii kwantytawnej" odrzuca zmienne nieekonomiczne (zmienne typu socjologiczno-psychologicznego) i opiera się na tezie, iż człowiek zachowuje się mechanistycznie. Towa-

---

[11] Ch. Cannell: *Psychologist's view* [w:] *Motivation and market behaviour* (edit. R. Ferber i H. G. Wales). R. D. Irvin, Inc., Homewood, Illinois 1958, s. 4—11.

[12] Por. m.in.: D. Martindale: *Community, character and civilisation. Studies in social behaviorism,* The Free Press of Glencoe, London 1963, s. 14—26.

rzyszy temu założenie, że przy danych warunkach zewnętrznych człowiek zachowuje się zawsze jednakowo, co znaczy, że jego postępowanie jest zdeterminowane jednoznacznie przez te warunki. Wówczas proces poznania ekonomicznego ogranicza się tylko do badania zależności pomiędzy wielkościami ekonomicznymi jako takimi. Zmiany na rynku pieniężnym, kształtowanie się cen czy inwestycje bada się tak, jak gdyby pieniądze czy ceny i inwestycje same przez się były „aktorami" na scenie rozwoju gospodarczego i abstrahuje się od faktu, że to właśnie człowiek swoim postępowaniem, zachowaniem się i decyzjami wyznacza role poszczególnym aktorom. Ekonomiści, którzy programowo zwalczają fetysze, sami padają ich ofiarą i skłonni są rozpatrywać rzeczy same w sobie, abstrahując od rzeczywistych działań ludzkich.

Behawioryzm Katony czerpie najgłębsze swe inspiracje teoretyczne i metodologiczne z psychologii. Psychologia jest nauką empiryczną. Jej celem jest raczej określenie współzależności pomiędzy specyficznymi warunkami a specyficznymi formami zachowania się ludzi niż formułowanie ogólnych praw dotyczących natury ludzkiej. Ze względu na różnorodność postaw i zachowań się ludzi oraz ich zmienność, psychologia odnosi się sceptycznie do możliwości dokonania daleko posuniętych uogólnień. Tym, co dla psychologii jest najbardziej ogólne, jest stwierdzenie, iż zachowanie się ludzi zmienia się w zależności od warunków zewnętrznych i wewnętrznych motywów działania.[13] Stwierdzenia tego nie można rozumieć jednak zbyt krańcowo, bo wówczas dojdziemy do wniosku, że poznanie naukowe nie jest w ogóle możliwe. Problem polega na tym, iż pewne

---

[13] Rozróżnienie wewnętrznych i zewnętrznych motywów działania odgrywa w nauce istotną rolę. Motywacja wewnętrzna związana jest z istotą danej jednostki lub organizmu społecznego, zaś motywacja zewnętrzna (zwana również przekazaną) zawarta jest w informacji (motivation inherent in information processing). Rozróżnienie to pochodzi prawdopodobnie od Harlowa, który wprowadził je w 1950 roku. Później zastosował je Taylor (1960), a ostatnio J. McV. H u n t (zob. jego *Motivation inherent in information processing and action* [w:] *Motivation and social interaction. Cognitive determinants* (edit. O. J. Harvey), The Ronald Press Company, New York 1963, s. 35—94). Jakkolwiek rozróżnienie Harlowa, Tayora i McV. Hunta bierze za punkt wyjścia fizjologiczne funkcje mózgu ludzkiego i rozpatruje kwestie w kategoriach psychologii jednostkowej, może być transponowane na obszar zjawisk społecznych. Motywację wewnętrzną rozumieć należałoby wówczas jako cel działania jednostki lub organizmu społecznego tkwiący immanentnie w jego istocie, a więc adekwatny jego interesom. Motywację zawartą w informacji utożsamiać można by z percepcją zewnętrznych warunków działania. Informacje przekazane przez politykę (informacje o zmiennych warunkach działania) jednostki przyjmują i traktują jako motyw swego działania. Motywy zawarte w informacji mogą modyfikować w pewnym stopniu motywy wewnętrzne, ale nie mogą być z nimi w jawnej sprzeczności (motywy wewnętrzne są bezwzględnie pierwotne).

grupy ludzi działają w tych samych warunkach i powodują się tymi samymi motywami. Istnieje więc możliwość uogólnień odnoszących się do poszczególnych grup. Warunki podejmowania decyzji obejmują więc z jednej strony zdarzenia zewnętrzne (zewnętrzne warunki działania) i motywy poszczególnych jednostek i grup społecznych. Obszar interesujący psychologię obejmuje więc z jednej strony percepcję zdarzeń, a z drugiej motywy, postawy i oczekiwania poszczególnych jednostek i grup społecznych. Psychologiczne studia procesu ekonomicznego są możliwe, ponieważ decyzje ludzi i ich zachowania się są nie tylko jednostkowe, ale i ogólne, a więc podlegają pewnym prawom społecznym. Różnice w percepcji zdarzeń, jak i różnice motywów oraz postaw są mierzalne i mogą być odnoszone do pewnych przyczyn, które je wywołały lub zdeterminowały. W tym sensie mogą być one i są przedmiotem badania naukowego.

Nauką, która zajmuje się analizą ekonomicznego zachowania się jednostek i grup społecznych, jest psychologia społeczna. Wykorzystuje ona zarówno podstawowe koncepcje, jak i metodologiczne podstawy współczesnej psychologii. Sprawa nie polega jednakże tylko na dodaniu kilku zmiennych, jak zwyczaje i postawy, do zmiennych tradycyjnie ujmowanych przez nauki ekonomiczne. Psychologia społeczna stawia sobie za cel zrobić nieco więcej niż tylko opisać, co ludzie robią w danych warunkach. Usiłuje ona odpowiedzieć na pytanie dlaczego ludzie działają w dany sposób w ściśle określonych warunkach. Wprowadzając do badania motywy postępowania i siły kształtujące zachowanie się ludzi, psychologia społeczna dynamizuje proces poznania ekonomicznego. Podstawowym zadaniem psychologii społecznej w procesie badania ekonomicznego jest rozpoznanie i analiza sił leżących poza procesami gospodarczymi, tj. sił, które motywują działanie ekonomiczne, decyzje i wszelki wybór.

Nauki ekonomiczne, a także socjologia i inne nauki społeczne wychodzą z założenia, że sytuacje, w których następuje działanie ludzkie, są powtarzalne. W podobnych warunkach człowiek zachowuje się w przybliżeniu jednakowo. Znając stan i ewolucję warunków zewnętrznych — przewidywać można zachowanie się ludzi i ich decyzje. Psychologia społeczna nie kwestionuje tej ogólnej prawidłowości, ale jako nauka empiryczna rozpatruje problem na znacznie niższym szczeblu uogólnienia. Według psychologów zachowanie się ludzi jest „plastyczne" i nie można z całą pewnością powiedzieć, że w danych warunkach człowiek postępować będzie zawsze jednakowo. Łatwo się z tym zgodzić, gdy do rozważań wprowadzimy zmienne motywacje. Zewnętrzne warunki działania mogą się wiernie powtarzać, ale człowiek zachować może się w sposób dla badacza nieprzewidziany, gdy tylko zmienią się motywy jego działania, tzn.

gdy postawi sobie inne cele lub zmieni system wartościowania celów i środków. Stosownie do tego psychologia społeczna wprowadza do badania tzw. zmienne interweniujące („intervening variables"). Pojęcia tego używa się dla określenia czynników i sił, które nie mogą być obserwowane bezpośrednio przez powtarzanie sytuacji i dostosowań. Zalicza się tu struktury organizacyjne, zwyczaje, motywy, pobudki itp. Są to więc te czynniki, które modyfikują ludzkie postępowanie, mimo że zewnętrzne warunki działania nie zmieniają się. Proces poznania naukowego obejmuje więc następujące elementy: sytuacja — zmienne interweniujące — zachowanie się ludzi.

W procesie podejmowania decyzji najważniejszą rolę odgrywa percepcja sytuacji, a więc rozpoznanie zewnętrznych warunków działania. Zostało dowiedzione, iż dwie osoby mogą widzieć i oceniać istniejącą sytuację zupełnie inaczej, w związku z czym ich decyzje mogą być również inne. Chodzi tu nie tylko o czysty subiektywizm; percepcja może być i jest zwykle wyrazem pewnych obiektywnych warunków działania poszczególnych jednostek, tzn. celów, jakie mogą i muszą sobie one postawić w danych warunkach. W nowoczesnych społeczeństwach percepcja sytuacji bywa zwykle organizowana. Sposób, w jaki ludzie (grupy społeczne i całe społeczeństwa) rozeznają i oceniają istniejącą sytuację, zależy w dużym stopniu od środków, jakie w masowej informacji i propagandzie stosuje polityka gospodarcza (rozważania nasze zawężamy do percepcji rzeczywistości gospodarczej, ale zasada organizacji percepcji da się rozciągnąć na wszystkie dziedziny życia społecznego). Percepcja rzeczywistości jest więc przedmiotem polityki gospodarczej i może być organizowana poprzez masową edukację społeczeństwa, informację, instruktaż, szeroko rozumianą propagandę itp.

Organizacja percepcji, a pośrednio również zachowania się i postępowania ludzi, polega w istocie rzeczy na unifikacji ocen, postaw, zasad wartościowania celów, a więc na unifikacji celów. To co nazywamy celem gospodarczym, jest niczym innym jak zorganizowaną percepcją istniejącej rzeczywistości. Wszyscy członkowie społeczeństwa lub jego grupy pozostają pod wpływem całości, do której należą. Ta „całość" nie jest arytmetyczną sumą poszczególnych jednostek lub grup; jest ona czymś zupełnie innym, jest społecznie uświadomionym celem działania.

Motywy są siłami, które pchają organizmy społeczne w określonym kierunku, ku pewnym celom. Odpowiadają one na pytanie: jak? Zachowanie się i postępowanie stanowi uogólniony punkt widzenia, który pozwala faworyzować pewne rozwiązania ponad inne. Motywy i postawy określają zarówno organizację percepcji warunków, jak i reakcję na zmieniające się okoliczności. Działalność człowieka nie jest automatyczną, mechaniczną

reakcją na bodźce. Ze względu na istnienie zmiennych interweniujących dwie jednostki mogą reagować w tej samej sytuacji w różny sposób, tak samo jak dana jednostka reagować może w dwóch różnych sytuacjach w taki sam sposób.

Aby zrozumieć zachowanie społeczne (social behaviour) musimy studiować zarówno życie jednostek, jak i grup społecznych. Działalność poszczególnych grup społecznych może się poważnie różnić od sposobów i kierunków działania jednostek, ale musi i może być wyjaśniana przy pomocy tych samych założeń współczesnej psychologii.

G. Katona zachowanie się ludzi dzieli na naturalne i nawykowe. Decyzje naturalne podejmowane są od przypadku do przypadku (occasionally). Wymagają one percepcji nowej sytuacji i rozwiązania problemu, który nowa sytuacja tworzy. Prowadzą one do dostosowania się do nowej sytuacji w całkowicie nowy sposób. W przeciwieństwie do tego zachowanie nawykowe opiera się na znajomości decyzji, które w podobnych sytuacjach podejmowaliśmy poprzednio (postępowanie tradycyjno-zwyczajowe). Decyzja nie ma w tych okolicznościach znaczenia (sensu) materialnego. W odróżnieniu od decyzji typu naturalnego, do głosu dochodzi tu rutyna i znajomość sztywnych reguł postępowania.

Bardzo interesujący jest stosunek szkoły psychologii społecznej do problemu decyzji racjonalnych i nieracjonalnych. Z punktu widzenia psychologii — decyzje nieracjonalne (decyzje niezrozumiałe i niewytłumaczalne) nie istnieją. Decyzje racjonalne wyróżnić możemy tylko wówczas, kiedy znamy wagi różnych rozwiązań alternatywnych, a więc kiedy potrafimy te rozwiązania wzajemnie zestawić i porównać, a następnie wybrać jedną, która z punktu widzenia naszego kryterium celu jest najlepsza. Decyzja, która nie mieści się w podanej tu definicji decyzji racjonalnej, nie musi być niezrozumiała i niewytłumaczalna. Każda decyzja, która podjęta została świadomie, jest z pewnego punktu widzenia zrozumiała i wytłumaczalna, a więc z danego punktu widzenia racjonalna.

Sytuacja, jaka wytworzyła się aktualnie w burżuazyjnej ekonomii, uznana być może za paradoksalną. W ekonomii teoretycznej, a tym bardziej w ekonomii stosowanej, dominują bezwzględnie kierunki ilościowe, ujmujące skomplikowane procesy gospodarcze w bardzo uproszczone modele, a cały wysiłek badawczy skierowany jest na sformalizowanie istniejących współzależności i nadanie im cech mierzalności. Procesy gospodarcze są przede wszystkim przedmiotem „czystych" analiz ekonomicznych. Wynika to stąd, że ekonomia rozwinęła się dotychczas najbardziej wśród nauk społecznych i stworzyła pełny, logiczny system kategorii i metod badawczych. Uczyniła ona znaczny postęp dzięki wykorzystaniu na szeroką skalę metody abstrakcji. Umożliwiło to ekonomistom wyróżnie-

nie tzw. zmiennych podstawowych i stworzenie modeli, które wyjaśniać miały skomplikowane procesy gospodarcze przy pomocy niewielkiej zwykle liczby zmiennych uznanych *à priori* za podstawowe. Proces poznania ekonomicznego (zwłaszcza w kierunkach zajmujących się analizą ilościową) ograniczał się do sformułowania modelu (tzn. współzależności pomiędzy głównymi zmiennymi) i sprawdzenia jego zgodności wewnętrznej. Nikt nie kwestionuje przydatności tego typu badań, ale nie ulega wątpliwości, iż jest to poznanie ograniczone i w dużym stopniu zubożone. Podaje się dość często w wątpliwość czy to podejście w ogóle wyjaśnia istniejącą rzeczywistość, czy też jest tylko obrazem naszego uproszczonego i zdeformowanego (przez nierealistyczne często założenia) widzenia świata.

Powstała tedy swoista luka w dziedzinie badań nad rozwojem społecznym. Ekonomia poszła w kierunku sformalizowanych analiz ilościowych, zaś węzłowe problemy przemian w strukturze społeczeństwa oraz kwestie związane z zachowaniem się (motywacją decyzji) poszczególnych jednostek i grup społecznych wyszły ze sfery zainteresowania ekonomistów. Lukę tę zapełniać zaczęła przede wszystkim socjologia i psychologia społeczna. Z tej też strony przyszła krytyka stanu istniejącego w teorii ekonomii. Krytykuje się zwłaszcza pomijanie — najogólniej się wyrażając — problematyki społecznej, co prowadzi do bardzo jednostronnego rozwoju teorii, w wyniku czego nie objaśnia ona prawidłowo ani istniejącej rzeczywistości, ani też dynamiki procesu gospodarczego. „Opinie na temat dóbr, pieniądza, cen, płac itp. — pisze B. F. Skinner — są często formułowane bez bezpośredniego wzmiankowania zachowania się ludzi i wiele ważnych uogólnień pojawia się w naukach ekonomicznych, które są względnie niezależne od zachowania się jednostek. W definicjach wszystkich ważniejszych pojęć problem zachowania się ludzi jest jednakże uwzględniony. Przedmioty fizyczne nie są towarami bez przydawanej im wartości. Bardziej konkretnie, pieniądz nie może być zdefiniowany bez uwzględnienia jego wpływu na zachowanie się ludzi. Jakkolwiek współzależności pomiędzy danymi ujmującymi transakcje ekonomiczne wielkiej liczby osób mogą być uznane za prawdziwe (ważne), to jednak pewne kluczowe procesy zachowania się poszczególnych jednostek muszą być uwzględnione. Tradycyjnie stosowana procedura polega na dedukowaniu zachowania się jednostek zaangażowanych w działalności ekonomicznej z danych dotyczących grupy.

„[...] Kiedy dokonujemy uogólnień na szczeblu grupy ludzi, musimy zwracać pewną uwagę na indywidualne przypadki [...]. W danych odnoszących się do milionów ludzi wpływ tych specjalnych warunków może zniekształcać wielkości przeciętne [...]. Jeżeli nauki ekonomiczne uwzględniałyby opór tych extra-ekonomicznych zmiennych, mogłoby to dać początek pełnej nauce o zachowaniu się ludzi. Ekonomia koncentruje się jednakże na niewielkiej ilości zmiennych, które deter-

minują zachowanie się jednostek. Istnieje wiele powodów dlaczego ten zawężony obszar powinien być studiowany we względnej izolacji. Oznacza to, że ekonomiści zawsze będą potrzebowali odwoływać się od czasu do czasu do zachowania się realnych osób."[14]

Ekonomia marksistowska w stopniu o wiele szerszym niż różnorodne kierunki ekonomii burżuazyjnej uwzględnia problematykę motywacji decyzji. Wynika to nie tyle z faktycznego dorobku myśli marksistowskiej na tym polu (jest on na razie bardzo skromny), ile z istoty i „ducha" marksizmu.

Marksistowska ekonomia polityczna, opierając się na materializmie historycznym, określa jako swój przedmiot społeczne prawa działalności ludzkiej, zwane prawami postępowania ludzi.

„Powstają tedy — jak pisze O. Lange — prawa ekonomiczne stanowiące wyraz istniejących bodźców ekonomicznych i sposobu reagowania na nie. Nazwiemy je prawami postępowania ludzi."[15]

Ekonomia marksistowska nie wyodrębnia osobnej problematyki motywacyjnej, ale nie znaczy to, że ją pomija. Przeciwnie — problematyka ta tkwi w całym systemie teoretycznym K. Marksa. Wszystkie kategorie ekonomiczne objaśnia on przez pryzmat interesów poszczególnych grup społecznych, a więc motywów i pobudek działania ludzi.

Znajomość motywacji decyzji jest niezbędna dla zrozumienia rozwoju i funkcjonowania gospodarki. Znajomość ta jest o wiele bardziej potrzebna w warunkach gospodarki socjalistycznej, gdzie chodzi o przewidywanie, planowanie i kierowanie postępowaniem ludzi, niż w ustroju kapitalistycznym. Zgodzić trzeba się z Z. Morecką, „[...] iż potrzeba znajomości motywacji jest dla ekonomisty tym silniejsza, im głębszym przemianom podlega badany bądź zarządzany przez niego układ ekonomiczny, w którym postępowanie poszczególnych jednostek czy grup opiera się na świadomych ich decyzjach".[16] Z punktu widzenia kierowania procesami gospodarczymi ważne jest nie tylko rozpoznanie samych motywów, ale zbadanie zgodności środków polityki ekonomicznej (szeroko rozumianych bodźców) z motywami działania poszczególnych grup ludzi i zbadania percepcji owych bodźców. Jest przy tym oczywiste, iż percepcja bodźców i skuteczności polityki państwa (np. w stosunku do indywidualnego rolnictwa) zależy całkowicie od tego, czy i na ile owe bodźce zgodne są z immanentnym poszczególnym grupom celom i motywom działania.

---

[14] Skinner: *op. cit.*, s. 398—399.

[15] O. Lange: *Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa 1959, t. I, s. 59.

[16] Morecka: *op. cit.*, s. 36.

РЕЗЮМЕ

Статья является попыткой обрисования места мотивировочной проблематики в различных направлениях политической экономии, социологии и психологии. Автор концентрирует свое внимание на современных направлениях в буржуазной политической экономии, таких как институционализм (новый историзм), эволюционизм и бихевиоризм. Довольно широко представлены в работе принципы общественного бихевиоризма и важнейшие тезисы, сформулированные здесь, но относящиеся к теме действия и поведения индивидуумов и общественных групп. Показан также вклад общественной психологии в мотивировочные исследования, а также в исследования перцепции экономических стимулов. По Катону представляет автор различие естественных и привычных решений, рациональных и нерациональных. Развитие мотивировочных исследований в области социологии и психологии является для автора попыткой заполнения ощутимого пробела, возникшего в результате односторонней эволюции буржуазной экономии в направлении „чистых" количественных анализов. Статья кончается несколькими замечаниями на тему места мотивировочных исследований в марксистской политической экономии.

ZUSAMMENFASSUNG

Im Aufsatz wird versucht, die Stellung der Motivation in verschiedenen Richtungen der politischen Ökonomie, der Soziologie und Psychologie zu bestimmen. Der Verfasser richtet sein Augenmerk auf die modernen Richtungen der bürgerlichen politischen Ökonomie, wie Institutionalismus (Neohistorizismus), Evolutionismus und Behaviorismus. Es wurden ausführlich die Grundlagen des sozialen Behaviorismus sowie die wichtigeren Thesen, hier über die Handlungsweise und das Verhalten des einzelnen Menschen wie auch sozialer Gruppen formuliert, dargestellt. Des weiteren wurde der Beitrag der sozialen Psychologie zu Motivationsforschungen und zu Untersuchung über die Rezeption der ökonomischen Stimuli erörtert. Nach G. Katona wurde die Differenz zwischen natürlichen und gewohnheitsmässigen Entscheidungen, und zwischen rationalen und irrationalen Entscheidungen dargelegt. Die Entwicklung der Motivationsuntersuchungen im Bereich der Soziologie und der Psychologie behandelt der Verfasser als einen Versuch, eine fühlbare Lücke zu füllen, die infolge einer einseitigen, auf „reine" Quantitätsanalysen gerichteten Evolution der bürgerlichen Ökonomik entstanden ist. Der Aufsatz schliesst mit einigen Bemerkungen zur Stellung der Motivationsuntersuchungen in der marxistischen politischen Ökonomie.

Pap. druk. sat. III kl. 80 g	Format B5 (70×100)	Stron druku: 14
Annales UMCS, Lublin 1972	Drukarnia Uniwersytecka w Lublinie	Zam. nr 241 z dn. 15 VI 72
Nakład: 600+50 egz. — B-4	Maszynopis otrzymano 15 VI 1972 r.	Druk ukończ.: XII 1972 r.